

## ステップアップ研修「説明力・交渉力強化」

|       |          |   |
|-------|----------|---|
| 【第1回】 | 【実施日】    | 5月27日(月)、28日(火) 各日9:00~17:00  |
|       | 【受講決定者数】 | 34名   |
|       | 【受講生の声】  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・交渉成功の為には、事前準備の大切さ、チームワーク、目標の明確化と目標到達へのシナリオ作りが必要だと実感し、グループワークを通して、それらの理解がとても深まりました。</li> <li>・説明力、交渉力のスキルアップに、これだけの技法があり、その技法にはそれぞれ根拠があり、それを学ぶことが出来たのは自分にとって大きな学びになりました。</li> <li>・説明、交渉に必要な考え方やスキルなど様々な内容を学び、また演習を通じてその有効性を理解することが出来ました。</li> <li>・区民との面談の中で意識して行える具体的な手法が多数ありました。</li> </ul> |
| 【第2回】 | 【実施日】    | 6月17日(月)、18日(火) 各日9:00~17:00  |
|       | 【受講決定者数】 | 29名   |
|       | 【受講生の声】  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・交渉が苦手でしたが、自己分析を改めてできたこと、また色々な方とグループをくみ、評価してもらったり、相手の良いところを学んだり、とても貴重な経験ができました。</li> <li>・目の前にいる相手の立場に立って考えること、背景や事情を理解する努力をすること、また、目的達成のためにどういう筋道を立てて相手とのやりとりを展開していくか考えるべきだということを学びました。</li> <li>・交渉に使える引き出しが増えました。</li> <li>・依頼を全て受けるのではなく、調整を図り戦略的な交渉を用いて仕事を捌いていこうと思いました。</li> </ul>        |
| 【第3回】 | 【実施日】    | 7月2日(火)、3日(水) 各日9:00~17:00  |
|       | 【受講決定者数】 | 30名   |
|       | 【受講生の声】  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・交渉とはお互いのメリットの為にすること、よりよい関係を築いていくための手段であることを学びました。</li> <li>・交渉をする上で数値の使用や理論的な文章の組み立てが大切だと学んだので、感情論だけでなく論理的に交渉を進めることを意識したいと感じました。</li> <li>・2日間で4回、グループを変えて交渉の実演を行い正直大変でしたが、毎回始めましての方と意見を交わすこと</li> </ul>  |

|       |          |   |
|-------|----------|---|
|       |          | <p>で常に新鮮さがありました。色々な役割を担当することで、交渉する側、反対する側、どちらの気持ちも知ることができました。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・色々な事例を元に、具体的な方法を示してくださったので、一つずつ納得しながら次に進むことができました。</li> </ul>   |
| 【第4回】 | 【実施日】    | 7月30日(火)、31日(水) 各日9:00~17:00  |
|       | 【受講決定者数】 | 27名   |
|       | 【受講生の声】  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・交渉には感化性が役に立つと学び、これからの職場で相手の心に訴えかけることを意識して取り組んで行こうと思いました。</li> <li>・交渉の際に「勝ちに行く」というスタンスではなく、「具体的な内容でメリットを提示することが必要である」という内容が今後の業務に活用できると感じました。</li> <li>・交渉対話の進め方として先導を学びました。相手に対して必ず質問で返す事で、その場の主導権を握るという点を、今後仕事の場で意識しようと思います。</li> <li>・交渉成功のために重要な事は、説明をするのではなく説得をする事であると感じました。</li> </ul>  |
| 【第5回】 | 【実施日】    | 10月2日(水)、3日(木) 各日9:00~17:00   |
|       | 【受講決定者数】 | 41名   |
|       | 【受講生の声】  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・普段無意識に出てしまう言葉なども言い方や言い回しを変えると捉え方も変わるということを感じたので今後の職務中にも活用したいと感じました。</li> <li>・相手の意見に寄り添うだけでなく、その中で自分自身が進めたい方向に持っていく方法について身につけることができました。</li> <li>・相手の出方や性格、こちらが順序立ててどこまで合意をできるかなど、実演も含めて学びました。</li> <li>・説明と説得の違いについて学ぶことができました。具体的には相手に理解してもらい説明と、相手に納得してもらい説得の違いを知ることができました。普段あまり意識しない違いでしたが、お客様に具体的な行動を促すためには説得が必要だと理解することができました。</li> </ul> |
| 【第6回】 | 【実施日】    | 【未実施】<br>12月19日(木)、20日(金) 各日9:00~17:00  |
|       | 【受講決定者数】 |   |
|       | 【受講生の声】  |   |